

## Przedmowa

Prawne aspekty międzynarodowego obrotu handlowego są w Polsce przedmiotem coraz większego zainteresowania. Przyczyną tego stanu rzeczy jest, z jednej strony, stale rosnące znaczenie międzynarodowej wymiany handlowej dla polskiej gospodarki, a zatem i transakcji, które stanowią prawną podstawę tej wymiany, a z drugiej, niejako w konsekwencji, coraz częstszy udział polskich przedsiębiorców w sporach związanych z niewykonaniem lub nienależytym wykonaniem kontraktów zawieranych w międzynarodowym obrocie handlowym.

Naturalną konsekwencją wzrostu zainteresowania problematyką międzynarodowego prawa handlowego są coraz częściej pojawiające się na rynku wydawniczym publikacje z tego zakresu, przede wszystkim w postaci artykułów i monografii. Dotyczą one – z natury rzeczy – najróżniejszych zagadnień mieszczących się w zakresie wskazanej problematyki, np. Konwencji wiedeńskiej o międzynarodowej sprzedaży towarów (w tym dwa komentarze i kilka monografii), kwestii prawa właściwego dla różnych czynności prawnych dokonywanych w międzynarodowych stosunkach handlowych, poszczególnych umów typowych dla tych stosunków, itd. Liczne są także – istotne dla prawnej oceny tych umów – rozważania o charakterze prawno-porównawczym. Te ostatnie z reguły nawiązują do aktualnych, bardziej lub mniej udanych, inicjatyw tworzenia zbiorów materialnych norm prawa prywatnego, o charakterze „ponadnarodowym” czy „pozanarodowym”, podejmowanych przez różne organizacje międzynarodowe czy gremia pozarządowe. Służyc one mają, w dalszej perspektywie, ujednoczeniu prawa materialnego, zwłaszcza w obszarze istotnym dla międzynarodowych stosunków handlowych, w skali międzynarodowej lub przynajmniej regionalnej. Rola tych zbiorów już dzisiaj jest nie do przecenienia np. w praktyce negocjowania treści kontraktów, czy w praktyce międzynarodowego arbitrażu handlowego.

W polskim piśmiennictwie, bogatym w opracowania dotyczące różnych zagadnień międzynarodowego prawa handlowego, brak jednak kompleksowego opracowania tej problematyki. Wymienić można w zasadzie tylko dwa opracowania o charakterze podręcznikowym, a mianowicie pochodzący jeszcze z 1983 r. podręcznik autorstwa *J. Jakubowskiego, M. Tomaszewskiego, A. Tynela i A. W. Wiśniewskiego* (Zarys międzynarodowego prawa handlowego, Warszawa 1983) oraz późniejszy (2 wyd. w 2006 r.) o podobnej zawartości podręcznik (Międzynarodowe prawo handlowe, Warszawa 2006) pod redakcją *M. Pazdana*. Stan polskiej literatury z zakresu międzynarodowego prawa handlowego, zwłaszcza gdy chodzi o opracowania całościowe, przedstawia się zatem niekorzystnie na tle opracowań tej problematyki, opublikowanych w innych państwach, szczególnie aktywnych w międzynarodowej wymianie handlowej (np. Szwajcaria, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, USA).

Niniejszy tom, przygotowany przez grupę przedstawicieli doktryny, z różnych ośrodków akademickich (z przeważającym udziałem pracowników Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach), ma – zgodnie z założeniami

Systemu Prawa Handlowego – charakter opracowania systemowego, obejmującego zarys podstawowych zagadnień międzynarodowego prawa handlowego (czy – jak to niekiedy określa się w doktrynie – prawa kontraktów zagranicznych). W założeniu tom ogranicza się do przedstawienia prywatnoprawnych zagadnień międzynarodowego obrotu handlowego (taki właśnie zakres tradycyjnie umieszcza się w pojęciu międzynarodowego prawa handlowego), co oznacza pozostawienie poza zakresem opracowania problematyki stosunków międzypaństwowych związanych z międzynarodowym obrotem handlowym (międzynarodowe prawo gospodarcze) oraz problematyki reglamentacji tego obrotu przez państwo (w polskiej doktrynie określane dawniej jako prawo handlu zagranicznego).

Założenie szerokiego i w miarę pełnego odzwierciedlenia problematyki międzynarodowego prawa handlowego wymagało merytorycznego podziału tomu na dwie podstawowe części.

Pierwsza część obejmuje zagadnienia ogólne. W pierwszej kolejności konieczne było zdefiniowanie pojęcia międzynarodowego prawa handlowego, w celu wyznaczenia zakresu materii rozważanej w opracowaniu. Wszak pojęcie to jest różnie rozumiane i w konsekwencji różnie kształtuje się zawartość wydawanych na świecie opracowań systemowych lub podręcznikowych. Na zagadnienia ogólne składa się dalej problematyka źródeł międzynarodowego prawa handlowego, gdzie obok tradycyjnych źródeł takich jak m.in. konwencje międzynarodowe czy *lex mercatoria*, omawia się także harmonizację prawa prywatnego w aktach pozarządowych, a następnie obszerny rozdział poświęcony problematyce podmiotów międzynarodowych transakcji handlowych, w tym wybranym zagadnieniom upadłości międzynarodowej. Rozdział 4 przedstawia zagadnienia właściwości prawa dla kontraktów w ujęciu ogólnym. Problematyka kolizyjna powraca w dalszych częściach opracowania w odniesieniu do poszczególnych instytucji ogólnych oraz poszczególnych kontraktów, typowych dla międzynarodowych stosunków handlowych. Sporo miejsca poświęcono zawarciu umowy, gdzie obok tradycyjnych zagadnień takich jak *culpa in contrahendo* czy forma pojawia się problematyka tzw. handlu elektronicznego. W praktyce obrotu szczególnie doniosłe znaczenie ma zagadnienie interpretacji kontraktu, jemu zatem poświęcono przeważającą część rozważań zamieszczonych w rozdziale 6. Problematyka wykonania i naruszenia kontraktu, na przykładzie uregulowań Konwencji wiedeńskiej, zaprezentowana została w rozdziale 9. Tam też znalazły się rozważania o klauzulach siły wyższej i *hardship*.

Część ogólną tworzą też takie zagadnienia, pojawiające się praktycznie wraz z każdą transakcją międzynarodowego obrotu handlowego, jak: zabezpieczenie wiarygodności z kontraktów (rozdział 7), ubezpieczenia (rozdział 8), rozliczenia w międzynarodowych transakcjach handlowych (rozdział 10), zmiany podmiotowe w stosunku wynikającym z kontraktu (rozdział 11) i przedawnienie (rozdział 12). Odrębny rozdział 13, dotyczący rozstrzygnięcia sporów, nie obejmuje problematyki arbitrażu handlowego, typowego sposobu rozstrzygnięcia sporów powstających w międzynarodowych stosunkach handlowych. Tej problematyce poświęcony jest odrębny, obszerny tom 8 Systemu Prawa Handlowego, pod red. prof. A. Szumańskiego (Arbitraż Handlowy, Warszawa 2010).

Część szczegółowa zawiera prezentację najbardziej typowych kontraktów zawieranych w obrocie międzynarodowym, a więc umowy sprzedaży (rozdział 14) i umów kompensacyjnych (rozdział 15), umów przewozu i spedycji (rozdział 16), umowy leasingu (rozdział 17), umowy o dzieło (rozdział 18), różnych typów umów szeroko rozumianego pośrednictwa (rozdział 19), umów o korzystanie z własności intelektualnej

(rozdział 20), wreszcie umów o współpracę gospodarczą (rozdział 21). Ta prezentacja ma w większości przypadków charakter bardzo ogólny, jako że każdy z przedstawianych kontraktów mógłby z powodzeniem stanowić przedmiot odrębnego, monograficznego opracowania. Wystarczy tu wskazać przykład umów o roboty budowlane, w tym umowę o wykonanie kompletnego obiektu, które zaliczane są w typologii umów do grupy umów wywodzących się z umowy o dzieło. Autorom poszczególnych rozdziałów chodziło przede wszystkim o przedstawienie najbardziej typowych konstrukcji prawnych i związanych z nimi problemów, charakterystycznych dla międzynarodowych stosunków handlowych, a nie o wyczerpujące opracowanie problematyki danego kontraktu. Dodać należy, że wiele kontraktów – w ujęciu prawa materialnego i badań prawnoporównawczych – stanowi przedmiot obszernych opracowań we wcześniejszych tomach Systemu Prawa Handlowego.

Warszawa, sierpień 2013 r.

Redaktor tomu:  
Prof. dr. hab. *Wojciech Popiołek*